

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam era globalisasi ini salah satu program pemerintah dibidang ekonomi adalah memajukan sektor perindustrian, sehingga dewasa ini terlihat semakin banyak perusahaan yang tumbuh dan berkembang secara pesat. Salah satu dari jenis industri-industri tersebut diantaranya adalah industri limun yang pada saat ini di Indonesia sudah banyak yang berkembang. Salah satu tujuan pengembangan perusahaan limun adalah untuk memuaskan kebutuhan manusia disamping bertujuan untuk mencari keuntungan atau profit yang maksimal.

Tujuan yang ingin dicapai perusahaan untuk mencapai keuntungan yang maksimal maka diperlukan suatu mekanisme yang dapat digunakan untuk merealisasikan tujuan perusahaan. Mekanisme itu adalah pemasaran, di dalam pemasaran itu sendiri ada beberapa elemen yang sangat penting yaitu masalah produk, harga dan saluran distribusi.

Dari beberapa elemen tersebut saluran distribusi merupakan elemen yang paling berperan aktif dalam menunjang pemasaran. Dimana saluran distribusi merupakan usaha untuk menyalurkan produk dari produsen hingga ke tangan konsumen. Faktor-faktor yang

diperhatikan dalam pelaksanaan saluran distribusi adalah faktor keuntungan dan kerugian bagi perusahaan. Adapun keuntungan bagi perusahaan adalah penjualan dapat dilakukan secara merata, volume penjualan akan dapat ditingkatkan, posisi perusahaan di dalam persaingan akan semakin baik, sedangkan kerugiannya adalah perlu adanya penambahan biaya. Demikian pula yang terjadi pada perusahaan Limun “SEGAR” Jombang, pelaksanaan saluran distribusi yang terjadi kurang efektif.

Hal ini berpengaruh terhadap pencapaian tujuan jangka pendek perusahaan yaitu usaha meningkatkan volume penjualan dan upaya-upaya yang dihadapi oleh perusahaan dalam persaingan.

Saluran distribusi yang digunakan oleh perusahaan Limun “SEGAR” Jombang kurang efektif. Hal ini dapat dilihat dari jumlah agen yang dimiliki oleh perusahaan masih kurang dibandingkan dengan luasnya jangkauan daerah pemasaran, sehingga sering terjadi keterlambatan dalam penyampaian barang yang dibutuhkan oleh konsumen. Sehingga berpengaruh terhadap volume penjualan.

Oleh sebab itu maka perlu mendapat perhatian dengan segera demi kelangsungan hidup perusahaan. Atas pertimbangan itu pula penulis tertarik mengkaji lebih dalam mengenai pengaruh saluran distribusi pada perusahaan Limun “SEGAR” Jombang.

B. Perumusan Masalah

Masalah adalah setiap kesulitan yang ada menggerakkan manusia untuk memecahkannya. Masalah harus dapat dirasakan sebagai tantangan yang harus dilalui dan mengatasi masalah. Bila kita jalan akan jalan terus. Masalah menempatkan diri sebagai tantangan.

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut:

- 1 Bagaimana hubungan antara saluran distribusi dengan volume penjualan?
- 2 Bagaimana pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

- 1 Untuk mengetahui hubungan antara saluran distribusi dengan volume penjualan.
- 2 Untuk mengetahui apakah saluran distribusi yang dipakai sudah efektif dan efisien.
- 3 Untuk menganalisis pengaruh saluran distribusi terhadap volume penjualan.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Penulis
 - a. Sebagai pengalaman aplikasi teori-teori dengan praktek.
 - b. Lebih bisa mendalami mengenai saluran distribusi dalam aspek

pemasaran.

2. Bagi Perusahaan

- a. Hasil penelitian diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan bagi perusahaan.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan dalam pertimbangan bagi manajer pelaksana dalam mengatasi masalah yang timbul dalam perusahaan.
- c. Hasil penelitian diharapkan sebagai pedoman untuk kemajuan perusahaan yang akan datang.

3. Bagi Pihak Lain

- a. Dengan masalah yang dibahas akan memberikan masukan dan manfaat bagi pembaca serta informasi tambahan ilmu pengetahuan.
- b. Hasil penulisan penelitian ini diharapkan berguna bagi peneliti lain yang akan datang.